Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich - Basel, den 28. Juli 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 30

Die Genossenschaft – Vorläuferin der Verstaatlichung?

Es ist nicht das erstemal — und wird auch kaum das letztemal sein —, dass wir uns mit dieser Frage beschäftigen. Taten wir es aber bis anhin vorwiegend dann, wenn wir uns gewerblicher oder anderer Angriffe zu erwehren hatten, so tun wir es heute einmal von etwas anderer Warte aus und ohne dass ein konkreter Angriff uns dazu veranlasst hätte. Gewiss, Gründe, uns mit dieser Frage polemisierend zu beschäftigen, liessen sich in ziemlich jeder Nummer der Presse unserer wirtschaftlichen Gegner finden. Wir haben aber den Eindruck, es bringe uns nicht weiter, wenn wir uns immer nur darauf beschränken, Behauptungen richtigzustellen und Angriffe abzuweisen. Vielmehr tut uns Klärung auch ganz unabhängig von Meinungen, Behauptungen und Angriffen dieser Gegner not.

Nehmen wir voraus, was als Schlussfolgerung aller Untersuchungen sich ergibt: Genossenschaft und Verstaatlichung sind zwei der Gemeinwirtschaft zugehörige Formen, wobei wir aber immer die Meinung vertreten haben und vertreten werden, dass, *gerade um die Verstaatlichung zu vermeiden, der Genossenschaft mehr Einfluss eingeräumt werden sollte.* Die Genossenschaft ist in der Lage, zahlreiche Probleme zu lösen, ohne auf die mit staatlicher Wirtschaftslenkung gemeinhin verbundenen staatlichen Zwangsmassnahmen zurückgreifen zu müssen. Sie ist im Gegenteil eine freiheitliche Wirtschaftsform und versucht nicht an die Stelle freier und freiwilliger Vereinbarung und Einordnung Zwangsmassnahmen zu setzen. Täte sie es, sie würde ihrem innersten Wesen zuwiderhandeln und sich damit selbst preisgeben. Man wird nun aber gewiss nicht behaupten wollen, die Genossenschaft bezwecke letzten Endes nichts anderes, als sich preiszugeben, um aufzugehen in einer verstaatlichten Wirtschaft.

Es zeigt sich aber heute immer deutlicher, dass zwar staatliche Wirtschaft und genossenschaftliche Wirtschaft nicht die einzigen Alternativen sind, aber immerhin immer mehr in den Vordergrund treten und dass die private Wirtschaft sich in vielen Fällen als unfähig erwiesen hat, das Problem der *sozialen Gerechtigkeit*, um das heute allenthalben gerungen wird, zufriedenstellend, wenn nicht zu lösen, so doch Wege zu seiner Lösung zu weisen. Wir behaupten damit nicht, die private Wirtschaft hätte deshalb schlicht und einfach zu verschwinden und der Genossenschaft Platz zu machen. Wir meinen aber, dass sich der Staat immer mehr mit der Wirtschaft wird beschäftigen müssen, wenn nicht an die Stelle staatlichen Zwangs die freiwillige genossenschaftliche Vereinbarung gesetzt werden kann, eine genossenschaftliche Vereinbarung wohlgemerkt, an der

Ab 18. August 1951 fliegt die Swissair mit

DOUGLAS DC-6B nach NORD-AMERIKA

Die Swissair ist die erste Luftverkehrsgesellschaft der Welt, welche diese modernsten Langstreckenflugzeuge im Überseeverkehr einsetzt.

FLUGZEITEN:

Zürich	ab 18.00 Uhr	Ortszeit
Genf	ab 19.40 Uhr	
New York	an 09.20 Uhr	

Flug in grosser Höhe über dem Wetter (Druckkabine), traditioneller erstklassiger Service (Mahlzeiten und Getränke im Flugpreis inbegriffen), Swissair Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit.

Auskunft und Flugscheinverkauf durch alle Reisebüros und Swissair Dienststellen

SWISSAIR

auch die private Wirtschaft weitgehend wird teilhaben können. Wir erinnern nur an die zahlreichen gewerblichen Genossenschaften und insbesondere auch an die Einkaufsgenossenschaften des Detailhandels, und es scheint uns nahezu gewiss, dass, wären nicht gerade im Detailhandel genossenschaftliche Lösungen — Einkaufsgenossenschaften — ins Leben gerufen worden, der Staat sich zahlreicher mittelständischer Existenzen — der Kleinhändler — hätte annehmen müssen. Mit dem grossen Teil des Mittelstandes sind wir der Meinung, dass hier äusserst positive Arbeit geleistet worden ist, eine Arbeit zudem, die den staatlichen Eingriff, der sonst wohl unabwendbar gewesen wäre, überflüssig gemacht hat.

Schon aus diesen Ueberlegungen wäre eigentlich zu erwarten, dass weite Kreise des Mittelstandes, die ja selbst zu genossenschaftlichen Lösungen gegriffen haben, mit etwas mehr Verständnis der Genossenschaft ganz allgemein gegenübertreten würden, um zu erkennen, dass sie etwas ganz anderes ist als «ein erster Schritt der Verstaatlichung», dass sie im Gegenteil den staatlichen Eingriff überflüssig macht.

Wenn aber einmal der Staat in vielgestaltiger Weise in die Wirtschaft eingegriffen hat — wie das etwa in England der Fall ist —, so scheinen uns auch da noch Möglichkeiten zu genossenschaftlicher Lösung zu liegen, indem sich unseres Erachtens sehr wohl denken lässt, dass an die Stelle der zentralen staatlichen Leitung eine dezentralisierte genossenschaftliche Leitung treten könnte, in dem Sinne, dass etwa, wie das der Präsident des britischen Genossenschaftskongresses, *Taylor*, dargetan hat, *Konsumenten und Arbeiter* mit zur Leitung der Unternehmungen herangezogen werden, um den ganzen Aufbau elastischer und — vielfach auch zweckentsprechender zu gestalten.

Hier gibt es Möglichkeiten für die Genossenschaft, von denen man sich bis dahin wohl noch nicht genügend Rechenschaft abgelegt hat. Und auf diese Weise könnte auch ein Teil der drängenden sozialen Probleme, die heute den Westen tatsächlich bedrohen, einer Lösung nähergebracht werden, einer freiheitlicheren Lösung, als sie uns vom Osten angeboten wird ... m.

Die unbequemen Konsumgenossenschaften

Vor kurzem hielt die Internationale Vereinigung der Eisenwarenhändlerverbände in Salzburg eine Tagung ab, auf der man sich auch mit der leidigen Konkurrenz der Konsumgenossenschaften befasste. Und da man mit dieser Konkurrenz anscheinend auch in anderen Ländern nicht fertig wird, beschloss man, in einem internationalen Appell den Staat um Hilfe anzurufen. Folgende Resolution wurde einstimmig angenommen, wobei der deutsche Präsident, «auf Grund der Dekartellisierungsbestimmungen dazu veranlasst», als einziger Stimmenthaltung übte:

«Die Konferenz beschliesst, alle zuständigen staatlichen Stellen, die Gemeinden sowie Vereinigungen der Landwirtschaft auf die Nachteile der Einrichtung von Verkaufsstellen durch Genossenschaften sowie Konsumvereine aufmerksam zu machen.

In einer Broschüre ist auf den Entgang an Steuern und Abgaben, die durch den Entfall von selbständigen Fachgeschäften verursacht werden, hinzuweisen und die Aufmerksamkeit der Behörde sowie der Oeffentlichkeit hierauf zu lenken.

In dieser Broschüre sollen vergleichsweise die ziffernmässigen Vor- und Nachteile, die sich aus der Tätigkeit der Genossenschaften und Konsumvereine ergeben, aufgezeigt werden. Ferner soll die Einführung einer Verkaufssteuer für Genossenschaften und Konsumvereine gefordert werden. Für Genossenschaften soll die Steuer nur gefordert werden, wenn sie den Detailverkauf betreiben.»

Es ist also wieder einmal die alte Geschichte. Der Staat soll durch seine Steuerpolitik dem Mittelstand die unliebsame Konkurrenz vom Leibe halten. Die «internationalen Eisenwarenhändler» sind offenbar der Meinung, dass ihre Gewinne heilig seien und des besonderen Schutzes bedürfen und dass der Staat nichts Besseres tun könnte, als dem Mittelstand durch so etwas wie einen internen «Schutzzoll» ein geruhsames Dasein zu garantieren. Am liebsten würden sie die Selbsthilfe der Verbraucher ganz und gar verbieten. «Der Verbraucher»

Migros kontra «Kantönligeist»

Unsere Leser werden sich des Berichts über die genossenschaftliche Gemeinschaftswoche Deutschland-Oesterreich-Schweiz erinnern (vgl. Nr. 25). *Josef Aust*, der frühere Bürgermeister von Essen und heutige Geschäftsführer der dortigen Genossenschaft, hatte uns dazu ebenfalls einen Artikel unter dem Titel «Kantönligeist» zur Verfügung gestellt, in dem er u. a. ausführte:

«Um so mehr haben wir uns darüber wundern müssen, dass sich unter dem Namen ‚Genossenschaft' Formen entwickelt haben, die mit dem Sinn und Zweck der eigentlichen Genossenschaft nichts oder nur wenig zu tun haben. Wie könnten sonst ‚Migros' — trotz aller gegenteiligen Behauptungen ein Privatunternehmen — oder der Konsumverein Zürich als AG. bestehen? ...»

Diese Feststellungen haben natürlich die Herren an der Limmatstrasse in Zürich in Harnisch gebracht. Flugs haben sie sich hingesetzt und unseren Mitarbeiter mit einem Schreiben beehrt, in dem sie nichts weniger verlangten, als — Josef Aust möge dem «Schweiz. Konsum-Verein» eine Berichtigung zustellen. Begleitet war das Schreiben von einem jüngst erstellten Gerichtsgutachten über die Migros, über welches indessen die Akten noch nicht geschlossen sein dürften.

Ohne die Stellungnahme unseres Mitarbeiters zum Schreiben der Migros irgendwie vorwegnehmen zu wollen, müssen wir doch feststellen, dass uns das Vorgehen mindestens etwas merkwürdig anmutet. Beifügen dürfen wir, dass zwar die Migrosgesellschaften im Handelsregister als Genossenschaften eingetragen sind, so dass sie rein rechtlich betrachtet als solche gelten dürfen. Den *Geist* indessen dieser Unternehmungen selbst zu beurteilen, werden wir uns auch in Zukunft gestatten. Und wir haben den Eindruck, dass von diesem — für uns allein massgebenden — Standpunkt aus die Migros eben nicht als Genossenschaft bezeichnet werden kann. m.

JULES BESSE †

Mitten aus rastloser Tätigkeit für das seiner Leitung anvertraute Unternehmen heraus ist am vergangenen Sonntagmorgen Jules Besse, der Direktor der Möbel-Genossenschaft, ganz plötzlich und unerwartet einem Herzschlag erlegen. Am gleichen Tag, an dem ihn der Tod ereilte, wollte er in seinem neuen Ferienhaus am Vierwaldstättersee wohlverdiente Tage der Entspannung und des Sammelns neuer Kräfte für seine Arbeit antreten. Das Schicksal hat es anders gewollt, und trauernd stehen wir heute an der Bahre eines Menschen, dessen Persönlichkeit und Schaffenskraft eine der Zweckgenossenschaften des V. S. K. wesentlich geprägt und zu ihrer heutigen Bedeutung geführt hat.

Mit Jules Besse hat die Möbel-Genossenschaft ihren treuen Steuermann verloren, der sie während bald 30 Jahren durch alle Fährnisse der Zeit geführt hat, das Personal hat seinen Chef zu beklagen, der mit viel menschlichem Verständnis und Hingabe nicht nur Geschäftsleiter, sondern auch Vorgesetzter war. Unsere ganze Bewegung verliert in Jules Besse einen überzeugten, aufrechten Genossenschafter, der seine ganze Lebensarbeit einem wichtigen Zweige genossenschaftlicher Arbeit geliehen hat.

*

Jules Besse wurde am 12. April 1896 geboren und trat, nachdem er vorher im Geschäft seiner Eltern tätig war, Ende 1919, noch nicht ein halbes Jahr nach ihrer Gründung, in die Dienste der Möbel-Genossenschaft. Dort war er zunächst als Buchhalter tätig. Nachdem auf 1. September 1922 der damalige Geschäftsleiter zurückgetreten war, wurde die Leitung des Unternehmens auf den Beginn des Jahres 1923 Jules Besse übertragen, der in der Folge das Unternehmen zu seiner heutigen Blüte führte. Bereits 1920 war die Filiale Zürich eröffnet worden, 1928 folgte die Filiale Biel.

Im Frühjahr 1938 wurde Jules Besse zum Direktor der Möbel-Genossenschaft ernannt, und er konnte im Jahre 1944 mit dem von ihm geleiteten Unternehmen das 25jährige Jubiläum feiern.

Die Möbel-Genossenschaft zählt heute zu den ersten Möbelfirmen unseres Landes und erzielt einen jährlichen Umsatz von über vier Millionen Franken. In ihren Diensten stehen 75 Angestellte. 30 Jahre zuvor, kurz nach dem Eintritt von Jules Besse in die Dienste der Möbel-Genossenschaft (im Jahre 1920), erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 178 000 Franken, der damals von insgesamt fünf Personen bewältigt wurde. Diese wenigen Zahlen zeigen die gewaltige Entwicklung, die in rund 30 Jahren vor sich gegangen ist und an der Jules Besse seinen grossen Anteil hat. — Noch mehr aber für den initiativen Geschäftsführer sprechen die äusserlich in Erscheinung tretenden Ausstellungsräume, über die die Möbel-Genossenschaft heute verfügt. Im Jahre 1939 erhielt die Filiale Zürich repräsentative Räume, 1943 — mitten im Krieg — folgte Basel und erst drei Jahre sind vergangen, seitdem auch die Filiale Biel über angemessene Räume verfügt. Mit nie erlahmendem Eifer und grosser Energie arbeitete Jules Besse an der Ausgestaltung des ihm anvertrauten Unternehmens, was aufs schönste seinen Ausdruck findet in den erwähnten grosszügig angelegten Ausstellungsgebäuden in Basel, Biel und Zürich.

*

Noch fällt es schwer zu glauben, dass von nun an die vertraute Gestalt von Jules Besse in den Räumen der Möbel-Genossenschaft in Basel nicht mehr auftauchen wird. Noch können wir es kaum fassen, dass Jules Besse im Alter von etwas mehr als 55 Jahren von uns gegangen ist. Noch können wir kaum glauben, dass der allzeit hilfsbereite, frohe und aufgeschlossene Leiter der Möbel-Genossenschaft von einem harten Schicksal so plötzlich dahingerafft worden ist.

Neben unzähligen Genossenschaftern, neben dem von ihm betreuten und geleiteten Unternehmen und dessen Mitarbeitern trauert aber vor allem auch eine Familie um ihren Gatten und Vater, und ihr vor allem entbieten wir heute unser herzlichstes Beileid, wohl wissend, dass gerade sie von diesem schweren Verlust am härtesten betroffen worden ist und dass Worte des Trostes im Angesicht dieses offenen Grabes, das eine so schwere Lücke reisst, versagen müssen.

M.

Statisches und dynamisches Denken in der Genossenschaftsbewegung

(Schluss)

Von W. P. Watkins

Assoziationsprinzip und Freiheitsapologetik

Die Verteidiger der Genossenschaftsidee hatten stets an zwei Fronten zu kämpfen und überdies mit Argumenten, die nebeneinander gestellt, ein paradoxes Bild ergeben. In einem individualistischen Zeitalter, in einer Wirtschaft, in der die individuelle Unternehmung das Normale ist, erscheint die Genossenschaftsbewegung als Ausnahme, da ihr sozialer Grundzug sie als Verkörperung des Assoziationsprinzips dastehen lässt. In einem Zeitalter der Verordnungen oder in der Staatswirtschaft ist die Genossenschaft die Verkörperung der Freiheit. Die ersten Theoretiker des Genossenschaftswesens entwickelten vor hundert Jahren eine Kritik an der freien Konkurrenzwirtschaft. Der Genossenschaftstheoretiker von heute muss sich um eine Apologie der Freiheit gegen die Uniformierungsbestrebungen bemühen. Beide haben für ihre Zeit und für ihre Generation das Richtige erkannt. Dr. C. R. Fay hat einmal gesagt, dass man das Genossenschaftswesen, je mehr man es mit Begriffen wie Konkurrenz oder Sozialismus in Beziehung setzt, um so weniger als einen besonderen Aspekt eines dieser Begriffe wird auffassen können. Das bedeutet keineswegs, dass das Genossenschaftswesen ein «mittlerer Weg» ist, wie es genannt worden ist, obwohl es alle Vorzüge des aristotelischen Mittels aufweist. Das soll auch nicht heissen, dass es ein Kompromiss zwischen Freiheit und Zwang ist. Das heisst vielmehr, dass nach Abzug dessen, was das Genossenschaftswesen mit dem Selbsthilfegedanken des 19. Jahrhunderts gemeinsam hat und nach Abzug seiner kollektivistischen Seiten immer noch ein nicht weiter auflösbarer Rest verbleibt, der von beiden Richtungen unabhängig ist. Das Genossenschaftswesen ist nicht notwendigerweise der Verbündete der alten Wirtschaftsorthodoxie, die den Staat völlig aus der Wirtschaft heraus haben wollte, noch der späteren Doktrin, die jede Art wirtschaftlicher Tätigkeit der Staatsautorität zu unterstellen gedachte. Es bemüht sich, die beste und geeignetste Form zu finden, in der bei einem gegebenen Stande von Wissenschaft und Technik die menschliche Fähigkeit der Zusammenarbeit mit frei gewählten Genossen, die gleiche Interessen und gleiche Ziele verbinden, praktischen Ausdruck finden kann. Die grossen Wegbereiter und Lehrer des Genossenschaftswesens haben alle in Worten oder Taten die Meinung vertreten, dass Charakter und Ergebnisse menschlicher Bemühungen grundverschieden sind, je nachdem ob sie aus gegenseitiger Hilfe hervorgehen, ob jeder allein für sich selbst handelt, oder ob eine Majorität oder eine Minderheit den Rest zum Gehorchen zwingt. Sie haben nicht behauptet, dass dieses Element gegenseitiger Hilfe über einen gewissen Punkt hinaus die anderen Elemente verdrängen könne oder solle, aber betont, dass es auch selbst nicht durch die anderen ersetzt werden kann, wenn die Gesellschaft eine gesunde Struktur behalten soll. Die meisten unter ihnen würden vermutlich noch weiter gehen und sagen, dass die Gesellschaft am gesündesten ist, in der die freien, auf gegenseitiger Hilfe beruhenden Institutionen am lebenskräftigsten sind und die grösste Reichweite haben. Die Genossenschaften galten ihnen nicht als Allheilmittel, sondern als ein Element einer gesunden sozialen Verfassung.

Die Bedeutung eines dynamischen Genossenschaftsdenkens

Die hundert Jahre, in denen sich das Genossenschaftswesen entwickelt hat, waren Zeugen einer grösseren Entwicklung des Wissens von der menschlichen Gesellschaft, als sie irgendein Jahrhundert seit Platos Tod erlebte. Kein dynamisches Denken vom Genossenschaftswesen kann heute dieses Wissen ausser acht lassen. Es hat nicht etwa die praktische Lehre der Gründer der Bewegung ausser Kraft gesetzt, sondern vielmehr die wissenschaftliche Grundlage und Erklärung für viele Dinge bereitgestellt, die jene Männer aus ihrem Wissen und aus ihrem menschlichen Fühlen heraus instinktiv als wahr empfunden haben. Dem modernen Wissen verdanken wir auch die allgemeine Idee und eine Reihe von Denkwerkzeugen, mit welchen wir eine recht genaue Einschätzung der Möglichkeiten des Genossenschaftswesens, der Aufgaben, für die es sich eignet, der Bedingungen, unter welchen es erfolgreich arbeiten kann, vornehmen können. Ich verweise zum Beispiel auf den erweiterten Zeitbegriff und auf die Vorstellung, dass die Gesellschaft ständig in Bewegung und in Entwicklung begriffen ist; auf die vermehrte Kenntnis von Wirkung und Gegenwirkung zwischen einer Gesellschaft und ihrer Umwelt; auf unser besseres Verständnis für die unpersönlichen, man kann sagen, überpersönlichen Kräfte, welche den Verlauf der ökonomischen, sozialen und politischen Entwicklung bestimmen; auf unsere genauere Berücksichtigung der Motive menschlichen Handelns; auf unser vermehrtes Rüstzeug bei allen Fragen des Erziehungswesens. Und wenn der Vormarsch der modernen Sozialwissenschaften einige utopische Visionen wie das Bild der autarken, sich selbst erhaltenden Gemeinschaft oder das von der friedlichen Umwandlung der Gesellschaft durch die Bekehrung der Massen zu gemeinschaftlichen Prinzipien zerstört hat, so ist das kein wirklicher Verlust. Die Geltung der Genossenschaftsidee hat niemals von solchen Wunschträumen abgehangen.

Es sieht im Augenblick so aus, dass in den Ländern, wo die Genossenschaften fest verwurzelt und gut bekannt sind, die dynamischen Probleme vor den statischen den Vorrang haben. Was die sichere und erfolgreiche Geschäftsführung der verschiedenen Grundtypen und ihrer Verbände betrifft, scheint keine radikale Abkehr von den Prinzipien der Pioniere erforderlich zu sein. Von Kriegen und anderen natürlichen oder nicht natürlichen Katastrophen abgesehen, mögen die bestehenden genossenschaftlichen Einrichtungen sich wohl recht gut in den drei kommenden Generationen erhalten, wie sie es in den drei letzten getan haben. Sie gleichen Smeatons Eddystone Leuchtturm, der die Stürme des Kanals über hundert Jahre ertragen hatte und schliesslich ersetzt werden musste, nicht weil er selbst schadhaft war, sondern weil die See den Felsen unterwühlt hatte, auf dem er gebaut war. Hat die Zeit, das Element, das die frühen Pioniere meist aus ihren Erwägungen ausliessen, die Grundfesten der Genossenschaftsbewegungen unterhöhlt? Es gibt Beispiele von Genossenschaftsbewegungen, etwa das der irischen Raiffeisen-Darlehensverbände, die entstanden, blühten, solange sie nötig waren, und mit der Not wieder verschwanden. Hat sich die Struktur der ökonomischen Gesellschaft geändert, oder wird sie sich so ändern, dass

die heute von den Genossenschaften ausgeübte Funktion wegfallen kann? Sind die Aussichten genossenschaftlicher Entwicklung teilweise schlecht, einmal wegen des Auftretens von Kartellen und grossen Kapitalkonzentrationen, zum anderen wegen der Uebertragung gewisser wirtschaftlicher Betriebe auf die öffentliche Hand, vor allem da, wo ein Monopol oder eine Frage der öffentlichen Gesundheit oder Sicherheit eine Rolle spielt? Sind Veränderungen im Lebensstande oder in der Zusammensetzung des Familienbudgets im Gange, die die herkömmlichen Geschäftsabteilungen der Konsumgenossenschaften entwerten und neuen Waren grössere Bedeutung beilegen, für deren Bereitstellung diese Genossenschaften nicht eingerichtet sind? Und wenn das so ist, ist dann die Genossenschaftsbewegung unterrichtet, beweglich und einheitlich genug, um ihre Taktik zu ändern, ihre Organisation umzubauen, ihre Pläne schnell zu revidieren, damit sie mit diesen Veränderungen Schritt halten kann?

Das sind einige der Fragen, die heute ein dynamisches Denken von der Genossenschaftsbewegung verlangen. Man kann sich zum Beispiel nicht den Fortschritt der letzten 50 Jahre in der Einzelhandelsorganisation vorstellen, ohne einzusehen, dass die wirtschaftliche Situation, die erstmals der genossenschaftlichen Verteilungsstelle die Ueberlegenheit über den privaten Händler sicherte, durch die technischen Vorteile des modernen Warenhauses und der Kettenländen weitgehend neutralisiert worden ist. Es wird immer leichter für Konsumgenossenschaften, neue Mitglieder zu gewinnen, als ihre volle Treue beim Einkauf zu erwerben. Selbst um das gewonnene Territorium zu halten, müssen sich die Konsumgenossenschaften im Geschwindschritt bewegen, da in der Welt von heute eine technische Neuerung kurz nach ihrer Erstanwendung schon wieder durch eine andere entthront zu werden pflegt. Und die Gelegenheiten sind nicht ohne Pause günstig. Hätten einmal, sogar noch vor 25 Jahren, die Genossenschaften der Landwirte und die der Verbraucher es fertiggebracht zusammenzuarbeiten, so hätten sie den Inlandsmarkt der Agrarprodukte revolutionieren und beherrschen können. Sie haben sich nie soweit genähert, um diese Chance ergreifen zu können, die für immer verschwand, als der Staat ein System gesetzlich geregelter Marktbehörden schuf. Sind die Genossenschafter zu lau oder zu kurzsichtig, um Gelegenheiten zur Anwendung ihrer Prinzipien und zur Ausweitung ihrer Institutionen wahrzunehmen, so werden die Staatsmänner früher oder später intervenieren und das für ihren Gebrauch bereitliegende Instrument, die Maschinerie der Regierung, zur Anwendung bringen.

Das führt uns zu dem dritten dynamischen Faktor im Genossenschaftswesen. Er steht neben dem ökonomischen und neben dem politischen, und wir können ihn vielleicht das geistige Klima innerhalb und ausserhalb der Bewegung nennen. Diese beiden Klimata sind voneinander verschieden, stehen aber doch in Wechselwirkung. Wir können als erstes feststellen, dass es vielen Menschen schwer fällt, die Genossenschaftsidee zu begreifen, sehr leicht aber, sie nicht zu sehen. Das Denken über ökonomische und soziale Fragen ist meistensteils noch zweidimensional, es schwankt zwischen den Polen Individuum und Staat hin und her. Auf der einen Seite steht das Individuum, betont seine Rechte und strebt nach dem eigenen Besten; auf der anderen die Regierung und ihre Hoheits- und Zwangsrechte, die mittels Gesetz und Strafe die Disziplin erzwingen. Die dritte Dimension, die Selbsthilfe durch Selbstdisziplin in einem Verband, ist niemals gründlich erforscht worden. Dass der kleine Mann auf der Strasse hier Möglichkeiten übersieht, kann nicht verwundern. Was aber erstaunlich ist, das ist die Tatsache, das viele, die sich selbst als hingebungsvolle Genossenschafter bezeichnen, die dritte Dimension der Erforschung nicht für wert halten. Viele glauben fest, dass die Genossenschaftsbewegung den Uebergang vom Individualismus zum Sozialismus darstelle, und dass es ihre Bestimmung sei, durch staatliche Institutionen aufgeschluckt oder ersetzt zu werden. Es kann sich herausstellen, dass sie recht haben, doch handelt es sich dabei um keinen unvermeidbaren Vorgang. Es kann, oder, wie manche meinen, es wird sich alles wie erwartet abspielen, aber doch nur aus dem Grunde, weil der Durchschnittsbürger und der Durchschnittsstaatsmann nicht auf einer so hohen Stufe stehen, wie es eine Ausdehnung des Genossenschaftssystems erfordern würde. Die Genossenschaftsbewegung sucht sich ihre Anhänger nicht aus. Sie schliessen sich ihr an mit allen Eigenschaften, die sie als Erbanlage oder Umwelteinfluss mitbekommen haben, mit allen Gewohnheiten und Vorurteilen ihrer Zeit, ihrer Klasse, ihres Volkes, zu Individualismus und dem Streben nach Besitz in einer Gesellschaft erzogen, die Macht und Ehrungen für den bereit hält, der Besitz erworben hat. Wenn nach ihrem Beitritt nichts geschieht, diese Einstellung zu ändern, so bleiben sie wie sie waren. Das ist der Grund, warum die meisten Genossenschaftsbewegungen aus einer geringen Anzahl von Idealisten bestehen, die an der Erreichung ihrer Ziele durch die grosse Zahl der Mitglieder gehindert werden, die sich

Wenn Blätterteig...

...dann nur mit der bewährten Gattiker-Margarine, sagt sich der kluge Abteilungsleiter. Dann ist er nämlich sicher, dass sein Gebäck erstklassig wird, dass es guten Absatz findet und auch rentiert!

Für Blätterteig nur
MILKA
die bewährte Blätterteig-Margarine mit der guten Triebkraft

Gattiker-Margarinen sind rentabel

SPEISEFETTWERKE AG. GATTIKER & CIE. RAPPERSWIL

nur durch materielle und persönliche Vorteile angezogen fühlen.

Dies stimmt für die Mehrzahl der Genossenschafter, nicht aber für eine Minderheit, deren Denken durch die Begegnung mit Idee und Praxis der Genossenschaft wirklich verändert, deren Charakter gestärkt, deren Talente entwickelt, deren Interessenkreis erweitert wird. Diese Veränderung ist selbstverständlich ein Ergebnis der Erziehung, das Wort in einem weiteren Sinne genommen, und es ist kein Zufall, dass die grossen Pioniere des Genossenschaftswesens von Robert Owen an auch Pioniere des Erziehungswesens gewesen sind. Der deutsche Bundespräsident, Professor Theodor Heuss, betonte in seiner glänzenden Würdigung Schulze-Delitzschs beim Frankfurter Genossenschaftskongress von 1948, das dieser Mann in erster Linie ein Erzieher war. Er reihte ihn unter die wenigen grossen Volkserzieher in Deutschland ein, da er die Gabe hatte, die edlen Triebkräfte des Menschen zu wecken und zu fördern. Solche Triebkräfte braucht heute jede Genossenschaftsbewegung in höherem Masse als je zuvor. Die Inspiration, durch welche die Wegbereiter des Genossenschaftswesens wirtschaftliches Neuland betraten, war nicht aus der Welt des Oekonomischen abgeleitet und entsprang nicht sogenannten ökonomischen Motiven. Ihre Macht zur Umformung des Wirtschaftslebens entstand aus ihren moralischen und sozialen Idealen. Sie wussten, dass die Menschen eine Erziehung nicht allein zur Bildung von Genossenschaften, sondern auch zu deren Verwaltung und Entwicklung brauchen. Und sie sahen über die unmittelbaren wirtschaftlichen Nöte, die die Genossenschaft allmählich heilt, hinaus in ein Zeitalter eines menschlicheren Einsatzes von Reichtum, Talent und Musse, was Plunkett «Better Living» genannt hat. Die dynamische Kraft einer Genossenschaft lässt sich nicht durch die Höhe der Reserven oder durch auf Null abgeschriebene Anlagen ausdrücken, sondern allein durch das interne Klima und seine Fähigkeiten, die Einstellung der Mitglieder im genossenschaftlichen Sinne zu wandeln.

Was das externe geistige Klima anbetrifft, so ist das letzte Wort in der Frage der Volksbildung noch nicht gesprochen. Nie zuvor waren so mannigfaltige Wege verfügbar, das Denken der Menschen zu erfassen. Würde die Genossenschaftsbewegung die gleiche Energie, die gleiche Erfindergabe, die gleiche Summe für die Propaganda ihrer Prinzipien und Methoden einsetzen, die die Privatwirtschaft für den Verkauf von kosmetischen Artikeln und Patentmedizinen verwendet, so könnte sie das externe geistige Klima gründlich verändern und dabei die Initiative wiedergewinnen, die sie in den letzten Jahren eingebüsst hat. Braucht man Beispiele, so sei auf Skandinavien verwiesen. Die Erfolge der Dänen beim genossenschaftlichen Absatz von Agrarprodukten und die Bedeutung der Genossenschaften im dänischen Wirtschaftsleben wären nicht möglich gewesen ohne das geistige Klima, das die Volkshochschulen von Grundtvig und Kold geschaffen haben. Oder betrachten wir den Fortschritt der Verbrauchergenossenschaften in Schweden in den letzten 25 Jahren und ihren erfolgreichen Kampf gegen Trusts und Kartelle. Muss man auch viel Einfluss der Tatsache einräumen, dass Kooperativa Förbundet von Männern mit weit überdurchschnittlicher Schöpferkraft und Verwalterfähigkeit geführt wurde, so sind doch zwei Dinge ausserdem noch wichtig: ihre Erfolge wären ohne das erforderliche geistige Klima nicht möglich gewesen; die Genossenschaftsbewegung selbst hat durch Unterrichtung ihrer Mitglieder und der Oeffentlichkeit in allen entscheidenden Fragen mehr als irgendeine andere Institution dazu beigetragen, dieses Klima zu schaffen. Dass die schwedischen Genossenschafter nicht nur bei der Geschäftstätigkeit, sondern auch im dynamischen Denken Hervorragendes leisten, zeigt sich in der Bedeutung, die sie dem Erziehungswesen und der Unterrichtung der Oeffentlichkeit beimessen und in der Geschicklichkeit, mit der sie diese beiden Instrumente anzuwenden verstehen.

Wenn die Genossenschaftstheoretiker heute statt von der Planung des Genossenschaftsstaates nüchterner vom Genossenschaftssektor sprechen, so geschieht das nicht, weil sie eine geringere Auffassung vom sozialen Wert und den Möglichkeiten des Genossenschaftswesens haben. Es entspricht nur einer realistischen Einstellung anzuerkennen, dass die Genossenschaftsbewegung nur eine der Kräfte ist, die eine besser geordnete, humanere Gesellschaft erstreben, und dass andere Kräfte ihre eigenen Grundprinzipien in anderer Form ausdrücken. Besonders der Staat nimmt heute eine Verantwortung für die soziale Wohlfahrt auf sich, die er zur Zeit der Anfänge der Genossenschaftsbewegung nicht anzuerkennen bereit war. Er tut das, weil auch er das demokratische Prinzip anerkennt, das die Genossenschafter mit dem Satz: «Jedes Mitglied hat eine Stimme» ausdrükken. Ein demokratischer Staat kann aber nur errichtet werden und Bestand haben, wenn er ständig neue Kräfte und Energien aus freien Institutionen einer Gemeinschaft erhält, die von der Idee der Demokratie durchdrungen sind. Ueberdies muss in der modernen Gesellschaft das Prinzip der Demokratie den Notwendigkeiten der ökonomischen Rationalität, den Bestrebungen nach Freiheit, dem Verlangen nach sozialer Gerechtigkeit (oder «Equity», wie die Pioniere von Rochdale es nannten,) angepasst werden. Bis zur Gegenwart hat noch keine soziale Organisation besser als die Genossenschaftsbewegung gezeigt, wie diese anscheinend widerstreitenden Prinzipien versöhnt und in der Praxis miteinander verbunden werden können. Dieser Umstand rechtfertigt die Behauptung Jaurès', das die Bewegung ein Laboratorium ist, in dem die Probleme der Zukunftsgesellschaft durchforscht werden, er rechtfertigt aber auch die Forderung der genossenschaftlichen Einrichtungen, schon jetzt ein in der Gegenwart vorweggenommener Teil dieser Zukunftsgesellschaft zu sein.

Haben Sie gewusst, dass...

...jährlich viele Millionen Tonnen Zucker für die Erzeugung von — Dynamit benötigt werden?

...es in Indien fast 14 000 Gummiplantagen gibt?

...nach Ansicht mancher Gelehrter die Schilddrüse eine wichtige Rolle beim Zustandekommen der Geschmacksempfindung spielt?

...nach Ansicht eines amerikanischen Innenarchitekten jeder einzelne Raum einer Wohnung einen anderen Duft ausströmen soll? Für den Salon wird ein «aufheiterndes» Parfüm empfohlen, für das Schlafzimmer dagegen ein «einschläferndes».

...in den Anden von Südamerika etwa krähengrosse Vögel mit glänzend-schwarzem Gefieder und einem Helm aus fadendünnen Federn leben, den sie nach Bedarf schützend über Augen und Schnäbel legen können? Man nennt sie Schirmvögel.

Werben und verkaufen eine Kunst

XIV.

Farbe und Form

Von Privatdozent Dr. Paul Reiwald

Die Farbe, deren Bedeutung für die Werbung wir im vorigen Artikel hervorgehoben haben, ist allein schon darum so wichtig, weil sie das Propagandamittel ist, das sich am stärksten an das Unbewusste richtet. Das Zeitungsinserat, der Werbebrief wenden sich ausgesprochen an den Verstand. Der Mensch lässt sich aber nicht nur vom Verstande lenken, sondern ist stark von Stimmungen und Affekten abhängig, wie das in der Mode besonders stark hervortritt. Warum etwas gefällt oder nicht gefällt, warum eine bestimmte Form begeistert aufgenommen oder entschieden abgelehnt wird, lässt sich verstandesmässig häufig überhaupt nicht begründen. Man muss, wie es bezeichnend heisst, das nötige Fingerspitzengefühl dafür haben.

Die Farbe spricht nun vielfach zu all dem, was sich nicht begründen lässt, sie spricht insbesondere zum Unbewussten im Menschen. Man kann zum Beispiel erfahrungsmässig feststellen, dass Rot eine aufreizende und Grün eine beruhigende Wirkung hat. Aber die wirklichen Gründe dafür sind ausserordentlich schwer anzugeben. Der Plakat- und Werbekünstler muss die «Antennen» zum Publikum haben, um zu fühlen, welche Farben für bestimmte Gegenstände möglich oder unmöglich sind, welche Farbenzusammensetzung «gehen» wird und welche nicht.

Dabei muss auf eine besondere Gefahr hingewiesen werden. Viele grosse Betriebe neigen immer mehr dazu, einen einheitlichen Werbestil auszubilden. Sie stimmen die Werbung auf ein ganz bestimmtes Bild, auf ein Zeichen, auf eine symbolische Darstellung ab. Diese kehren dann überall wieder, auf dem Briefpapier, in der Verpackung, an allen Verkaufsstellen. Manche grosse Betriebe haben sogar bei Anlage ihrer Geschäftswagen, bei der Dienstkleidung ihres Personals, ja bei der Anlage von Einrichtungen und Gebäuden darauf Rücksicht genommen. Das kann, geschickt durchgeführt, der Werbung natürlich eine ungeheure Durchschlagskraft geben. Es ist dann, als ob die Zeichen der Firma dem Gedächtnis des Publikums geradezu eingebrannt würden.

So gross aber der Gewinn einer solchen Werbung sein kann, so gross ist auch die Gefahr, und zwar ganz besonders bei der Verwendung bestimmter Farben. Wenn diese nicht sehr genau den unbewussten Strömungen und Tendenzen im Publikum entsprechen, kann das Gegenteil eintreten, und die Ablehnung der Farbe zu einer antipathischen Stimmung gegen die Firma und ihre Produkte führen. Gerade eine solche Art der Werbung bedarf daher genauester Versuche, um sich der Farbwirkung im Masse des Möglichen zu versichern.

Eine Weltfirma, die «Container Corporation of America», die Packkartons und Packungen aller Art produziert, hat der künstlerischen Gestaltung, der Werbung, und insbesondere der Farbe, eine solche Bedeutung beigemessen, dass sie eine Reihe namhafter, international bekannter Künstler für einen ganz besonderen Reklamefeldzug gruppiert hatte. Das Ziel der vorliegenden Inseratenserie wurde von Egbert Jacobson, dem Leiter des Ateliers der «Container Corporation», folgendermassen formuliert: «Wir begannen die Serie mit der ausgesprochenen Absicht, die Aufmerksamkeit auf die Entwicklung der Firma, auf ihre umfassende Produktions- und Organisationsleistung zu lenken und gleichzeitig zu erweisen, dass wir uns der Bedeutung geschmacklich einwandfreier Entwürfe für jede öffentliche Aeusserung bewusst waren.»

Vielleicht noch schwieriger und bedeutsamer als die Aufgabe, die hier der Farbe für die Werbung gestellt wird, ist die Hebung eines ganz bestimmten Artikels mit Hilfe ihrer speziellen Nuancen. Eine internationale Margarinefabrik wollte mit ihrem Werbefeldzug in Deutschland mit einer Verpackung starten, bei der die Farbe eine entscheidende Rolle spielen musste. Es sollte nämlich durch Kontrastwirkung, trotz naturgetreuer Wiedergabe der Margarine erreicht werden, dass das Kunstprodukt der Butter möglichst ähnlich sehe. Ferner sollte durch besonders ästhetisch wirkende Verpackung der sehr grosse Widerstand des Publikums überwunden werden. Gewählt wurde eine intensive blaue Farbe. Jede Packung sah durch den Aufdruck aus, als ob sie von einem blauen Band umschnürt sei. «Schwan im Blauband» hatte einen ganz ausserordentlichen Erfolg, und es ist bemerkenswert, dass die Firma mit dieser Namensgebung noch ganz besonders auf die Farbe hinwies, mit der sie dem Publikum ihr Produkt einprägen wollte. Umgekehrt sollte natürlich der Schwan die Reinheit der Margarine zum Ausdruck bringen.

Jede Farbe zerfällt selbstverständlich wieder in hunderterlei Nuancen und — auf die Nuance kommt es an. Jedem, der als Betriebsleiter in Reklamefragen sich sein selbständiges Urteil über farbliche Werbewirkung bewahren will, sei ein kleines Experiment empfohlen. Vielfach verwenden Zeitungen in ihrer Beschriftung Blau. Nun vergleiche man einmal die Wirkung dieser verschiedenen Blau im Zusammenhang mit der Form der Buchstaben. Man erkennt dann sofort, dass die Unterschiede ausserordentlich sind. In Fällen, in denen die Aufgabe wirklich gelöst ist, ist es geradezu so, als ob eine bestimmte Persönlichkeit zu uns spreche, eben die Persönlichkeit der Zeitung. Gleichzeitig wird aber

auch klar, dass auch dort, wo der Farbe eine entscheidende Bedeutung zukommt, sie selbstverständlich diese Wirkung niemals «an sich» erreichen kann, sondern nur im Zusammenhang mit der besonderen Art der Beschriftung, oder bei anderen Werbemitteln mit der Besonderheit der *Formen*. Ein festes, dunkles Blau kann z. B. die «Macht» ausserordentlich steigern. Umgekehrt verliert es seine Wirkung, wenn es für eine spielerische, schnörkelhafte Schrift gebraucht wird.

Form und Farbe müssen also genau zusammenspielen, wobei es keineswegs nötig ist, dass der Käufer sich Rechenschaft gibt, worauf in erster Linie die Wirkung beruht. Ja, zuweilen kann die Farbe wie eine verborgene Lichtquelle wirken, und der Erfolg pflegt dann besonders stark zu sein. Wir stehen zum Beispiel vor dem Schaufenster eines eleganten Konfektionsgeschäfts und betrachten die luftigen, leichten Formen der ausgestellten Kleider. Alles macht einen fröhlich-festlichen Eindruck. Er scheint ausschliesslich auf sie zurückzugehen; dann aber bemerken wir, dass an den verschiedensten Stellen in reizvoller Anordnung Blumen verteilt sind, und dass nur das Miteinander von Kleidern und Blumen die Sommerstimmung erzeugt, die von den Auslagen ausgeht. Hier haben wir alles, was die Farbe in richtiger Verbindung mit der Form leisten kann. Ohne dass der Käufer es weiss, setzt sie seine Phantasie in Bewegung und bringt sie in Zusammenhang mit der Ware. Die Form spricht in der Regel die unmittelbare, direkte Sprache des Ueberzeugens und der Aufforderung zum Kauf, die Farbe die nicht weniger wirksame, unentbehrliche Sprache der Phantasie.

Wir sprechen uns aus:

Rückvergütung und aktive Preispolitik

Die vielen Meinungsäusserungen im «Schweiz. Konsum-Verein» über dieses Thema haben gezeigt, dass eine Diskussion über die Rückvergütung viele und verschiedene Geister auf den Plan zu rufen vermag. Es ist aber doch interessant, erneut feststellen zu dürfen, dass die *überwiegende Mehrheit sich positiv für die Rückvergütung* einsetzt. Das schliesst doch sicher nicht aus, dass die Konsumgenossenschaften trotz Rückvergütung eine aktive Preispolitik betreiben können. Diese Aufgabe war ja den Genossenschaften von jeher gestellt. Es fragt sich m. E. nun, ob die Genossenschaften ihrer Aufgabe gerecht geworden sind und ob sie dem Ziel näher gekommen sind. Die Entwicklung der letzten Jahre gibt uns hier Aufschluss, und wenn auch nicht alles so ist, wie es vielleicht sein könnte, so stehen wir doch nicht so schlecht da, wie es gewisse Leute gerne haben möchten.

Auf Grund des vorhandenen Materials dürfen wir feststellen, dass wir im Konkurrenzkampf bei den überhaupt *vergleichbaren Artikeln* gut dastehen. Ueber nicht vergleichbare Positionen zu streiten ist m. E. zwecklos, auch wenn dieser Kampfplatz von der Gegenseite aus verständlichen Gründen bevorzugt wird.

Natürlich dürfen wir, ja wir müssen bei den Preisvergleichen die Rückvergütung berücksichtigen. Hier haken nun die Gegner der Rückvergütung ein. Es gibt, — und das war schon vor vielen Jahren der Fall — auch in unsern Kreisen vereinzelte, aber um so lebhaftere Befürworter des Verkaufes zu Nettopreisen.

Wie sieht es in bezug auf den Verkauf zu Nettopreisen oder Verkauf zu Preisen mit Rückvergütung in der alltäglichen Praxis aus, d. h. was sagen unsere vielen Mitglieder und vor allem unsere Hausfrauen zur ganzen Frage? Es wird vielleicht gut sein, einmal nicht in theoretischen Ueberlegungen zu machen, sondern Beispiele aus der Praxis zu erwähnen.

Wenn ich mich recht erinnere, so war es im Jahre 1926, als der Konsumverein Davos zum *Verkauf zu Nettopreisen überging*. Es geschah dies nicht etwa auf Grund von Diskussionen oder Begehren aus dem Kreise der Mitglieder; es spielten da ganz andere Ueberlegungen mit.

Um nun aber denjenigen Mitgliedern, die die Rückvergütung als *Sparbatzen* betrachten, Gelegenheit zu geben, einen der bisherigen Rückvergütung entsprechenden Betrag auf die Seite zu bringen, also zu *sparen*, wurde die vorher eher primitive Einrichtung der Sparmarke entsprechend ausgebaut. Die einkaufende Hausfrau konnte nun wohl zu Nettopreisen einkaufen; sie konnte aber, wenn sie Lust und Freude hatte, zugleich einen der bisherigen Rückvergütung entsprechenden Betrag in Form von Sparmarken erwerben. Es würde zu weit führen, hier das System näher zu erklären; die Hauptsache ist, das es in jeder Hinsicht gut funktioniert.

Welches war die Auswirkung? *Rund 95% der Einkäufe wurden mit dem Erwerb der Sparmarken verbunden*, wo doch in erster Linie Gelegenheit geboten werden sollte, alle Einkäufe zu Nettopreisen zu machen. Das war sicher ein sehr deutlicher Entscheid der Konsumentinnen.

Es sind aber noch andere «Proben aufs Exempel» gemacht worden. Auch im Konsumverein Winterthur hat man sich unter dem bedrückenden Einfluss der sehr grossen Zahl von Arbeitslosen in den Jahren 1934/35 um den Verkauf zu Nettopreisen gestritten. Eine gewisse Berechtigung konnte der Meinung nicht abgestritten werden, die dahin ging, die Arbeitslosen könnten mit ihren Unterstützungsgeldern nur noch zu Nettopreisen einkaufen. Es ging um eine grundsätzliche Sache. So wurde den Konsumenten in einer zentralen Abgabestelle Gelegenheit geboten, alle Lebensmittel zu Nettopreisen einzukaufen.

Was machten die Mitglieder? Sie anerkannten die durch das Filialnetz des Konsumvereins gebotene *Zeitersparnis* und kauften nach wie vor in den Filialen des Konsumvereins ein. Gar nicht selten kam es bei Filialbesuchen vor, dass dem Verwalter erklärt wurde: «Wir Hausfrauen lassen an der Rückvergütung nicht rütteln». Auch in den damals schon periodisch durchgeführten Filialversammlungen kam der gleiche Standpunkt zum Ausdruck. Die Nettoverkaufsstelle musste innert kurzer Zeit, trotz einer lebhaften Aufklärung und Bekanntmachung, geschlossen werden.

Die Schlussfolgerung aus meinen langjährigen praktischen Erfahrungen, und auch aus der letzten Zeit, könnten mich so nicht dazu verleiten, dem Uebergang zum Verkauf zu Nettopreisen zuzustimmen.

Die meisten Hausfrauen haben den Vorteil der Rückvergütung auch in bezug auf die Förderung und Verwirklichung der Spargedankens erfasst. Sorgen wir durch unablässige Aufklärung dafür, dass möglichst viele der jungen Hausfrauen diese Form des Sparens ebenfalls erkennen. Es ist doch so, dass die täglich gesparten paar Rappen bei den Nettopreisen, so oder so, doch draufgehen und am Ende des Jahres eben nichts mehr vorhanden ist. Ganz anders bei der Rückvergütung. Nicht selten können doch Hausfrauen am Ende des Jahres Fr. 100.— bis 300.— und mehr in Empfang nehmen und nach ihrem Ermessen darüber verfügen.

Alles darf und kann uns aber nicht daran hindern, durch eine ernsthafte und straffe Marktbeobachtung und einen unablässigen Willen zum «Dienst am Mitglied», eine Preispolitik zu betreiben, die durch ihre Aktivität unsern Mitgliedern und damit ganz zwangsläufig auch den Nichtmitgliedern gerechte Preise verschafft.

Vielleicht noch ein paar Worte zur Frage der Rückvergütung auf allen Verkäufen, besonders auch auf Früchten und Gemüse. Es wäre sicher zu begrüssen, wenn alle Verkäufe rückvergütungsberechtigt erklärt werden könnten. Viele Vereine sind ja in den letzten Jahren bereits dazu übergegangen, andere werden sicher noch folgen, denn eine Vereinfachung im Verkauf kann nicht abgestritten werden.

E. L., Thalwil

Wozu eignen Sie sich am besten?

Vor etwa 20 Jahren sagte sich ein junger Ingenieur der General Electric Company, dass viel zu viele Personen an Posten stehen, die ihren Fähigkeiten gar nicht entsprechen. Die enorme Verschwendung an «Menschenmaterial» erschreckte ihn. Warum konnte man nicht Menschen nach den Methoden der Laboratorien «analysieren»? Er machte sich bei den Angestellten der General Electric ans Werk und stellte eine Serie von Eignungsprüfungen auf.

Dann baute er sich eine eigene Organisation, das menschliche Ingenieur-Laboratorium, auf. Dieser Ingenieur war Johnson O'Connor. Unter seiner Leitung legten mehr als 70 000 Personen ihre Eignungsprüfung in den Laboratorien von New York, Boston, Chicago und Philadelphia ab. Sein Prüfungsmitarbeiterstab besucht häufig Schulen und Geschäftsunternehmen gegen eine Gebühr von 10 Dollar pro Prüfung plus Vergütung der Unkosten.

Bei der Prüfung sitzt der Prüfling vor einem Berufsberater mit einer Stoppuhr. Als erstes gibt er der Versuchsperson den «wiggly block», der wie ein dreidimensionales Bildpuzzle aussieht und die Form eines in unregelmässige Stücke geschnittenen Kubus hat. Die zusammengesetzte Form darf einige Augenblicke angesehen werden, dann werden die Stücke durcheinandergeworfen mit der Aufforderung, sie so rasch als möglich wieder zusammenzusetzen.

Damit klassiert man sich sofort in eine von zwei Klassen Menschen. Entweder greift die Versuchsperson nach den Stücken und schiebt sie rasch in ungefähr 30 Sekunden an den richtigen Ort, oder aber sie beginnt damit umherzufuchteln und versucht, die Stücke mit Gewalt zusammenzufügen, wobei es eine halbe Stunde dauern kann, bis sie fertig ist.

O'Connor nannte die fundamentale Fähigkeit, die auf diese Art ausprobiert wird, «strukturelle Geistesvorstellung» oder kurz «Struktur». Es ist die wichtigste Qualität, die ein Ingenieur besitzen muss, ebenso ein Architekt und alle diejenigen, die mit Maschinen zu tun haben. Erfolgreiche Ingenieure, die vor diese Prüfung gestellt werden, leisten immer Ueberdurchschnittliches. Eine Ingenieurklasse des Stevens-Institutes für Technologie, die zehn Jahre später vor diese Prüfung gestellt wurde, erzielte hochinteressante Resultate. Diejenigen, welche mit dem «wiggly block» gut abschnitten, waren fast ausnahmslos zu gutbezahlten Stellen als Ingenieure gekommen. Die andern, die schlechte Resultate zeigten, zählten nur wenige Erfolgsmenschen unter ihrer Zahl. Und diese hatten das Gebiet des Ingenieurwesens verlassen und sich anderen Berufen zugewandt.

Für die nächste Fähigkeit — schöpferische Imagination — teilt der Berufsberater Papier und Bleistift aus. «Nehmen Sie an», sagt er ruhig, «die Erde höre plötzlich auf, sich um ihre Achse zu drehen. Was denken Sie sich dabei? Schreiben Sie Ihre Gedanken so rasch nieder, als Sie können.»

Der Prüfling schreibt hastig — oder er starrt abwechslungsweise auf das Papier und die Stoppuhr. Nach fünf Minuten wird das erzielte Resultat notiert.

O'Connor ist der Ansicht, dass schöpferische Einbildungskraft oder Imagination nicht nur für Schriftsteller wichtig ist, sondern auch für Verkäufer, Lehrer, Geschäftsführer, Forschungsarbeiter und viele andere mehr. Sie ist nicht ausschlaggebend — sie kann sogar schädlich sein — für Vorarbeiter und Rechnungsführer oder Bücherrevisoren.

Andere Prüfungen bestimmen, ob der Betreffende sich für buchhalterische Gebiete eignet — Raschheit und Genauigkeit im Umgang mit Zahlen. Die Geschicklichkeit der Finger wird ausprobiert, indem drei dünne Pflöcke auf einmal ergriffen und so rasch als möglich in Löcher gesteckt werden müssen, die gerade gross genug sind, um sie aufzunehmen. Um die Geschicklichkeit im Umgang mit Zangen zu erproben, wird das Experiment mit Zangen wiederholt. Merkwürdig ist dabei, dass diese beiden Fähigkeiten nicht notwendigerweise miteinander in Beziehung stehen müssen.

Nach ungefähr drei Stunden ist der Berufsberater für den ersten Tag mit dem Prüfling fertig. Am nächsten Tag folgt eine weitere Prüfung von drei Stunden. Nach Beendigung dieser zweiten Reihe von Experimenten ist die Versuchsperson auf 13 verschiedene Fähigkeiten geprüft worden.

Die Fähigkeiten sind angeboren, man kann sie nicht erwerben. Nach dreimonatigem Ueben mit den kleinen Pflöcken könnte man seine Leistung vielleicht um 10% steigern. Würde man die Versuchsperson jedoch einem anderen Fähigkeitsprüfungs-Versuch unterwerfen, so würde wieder das alte Resultat erzielt. Wem es an musikalischem Talent fehlt — «Tongedächtnis» und Unterscheidung der Tonhöhe — der kann sich dieses auch nach einem beträchtlichen Aufwand an musikalischer Uebung nicht aneignen.

Das Wichtigste ist, herauszufinden, welche Fähigkeiten ein Mensch besitzt und wie er sie anwenden soll. Alle Arbeiten, ausgenommen vielleicht die Tätigkeit des einfachsten Handlangers, erfordern mehr als eine Fähigkeit, aber die Tatsache, dass jemand ungewöhnlich viele hat, bedeutet noch lange keinen Vorteil. Von zehn Personen haben neun mindestens vier Fähigkeiten; —

genug, um im Leben Erfolg zu haben, wenn sie richtig angewandt werden. Das Laboratorium hat herausgefunden, dass es nur wenige Stellen gibt — falls überhaupt welche vorhanden sind — die von einer Frau nicht ebensogut wie von einem Mann versehen werden können.

Eine unausgenützte Fähigkeit kann nach O'Connor zu Schwierigkeiten führen. Ein Mann, der eine Arbeit leistet, die weit unter seinen Fähigkeiten liegt, kann ein nagendes Unbefriedigtsein empfinden, weil er auch noch eine andere Fähigkeit hat, die er bei seiner Arbeit nicht ausnützen kann.

Dieser Umstand ist heute von grösster Bedeutung, wo es so sehr auf Spezialisten ankommt. Die beste Lösung besteht oft darin, die Stellen auszuwechseln, um auf diese Art die Leute mit unvermuteten Talenten ausfindig zu machen. Statt einen Buchhalter, der mit seiner Arbeit unzufrieden geworden ist, zu entlassen, schickt ihn ein Maschinenfabrikant ins Laboratorium. Der Mann war für den Umgang mit Zahlen begabt, ebenso begabt war er jedoch im Konstruktionsfach. Die unausgenützte Fähigkeit hatte ihn geplagt. Auf Empfehlung des Laboratoriums wurde er an eine Stelle im Kostenberechnungsbüro versetzt, wo er in direkten Kontakt mit den Werkzeugen kam. An der neuen Stelle erwies er sich als voller Erfolg.

O'Connor gibt nur dann positiven, berufstechnischen Rat, wenn die Resultate der Prüfung offensichtlich sind. Gewöhnlich wird der Versuchsperson gezeigt, über welche Fähigkeiten sie verfügt und ihr dann der Entscheid überlassen. Ein Mann kann mehr aus seiner Arbeit herausholen, wenn er seine Fähigkeiten kennt und sie entsprechend ausnützt.

O'Connor führte aus, dass viele Männer in die Kriegsindustrie gehen und Stellen annehmen, für die sie sich nicht gut eignen. Vor kurzem wurden dem Leiter einer Verkaufsorganisation zwei Stellen in der Kriegsindustrie angeboten — eine als Fabrikationsexperte in der Flugzeugproduktion, die andere als Verbindungsmann zwischen der Fabrikleitung und den amtlichen Stellen in Washington. Er zog die letztere vor, fühlte aber, dass die Herstellung von Flugzeugen ein viel direkterer Weg sei, um an den Kriegsanstrengungen mitzuhelfen. Er hatte sich schon fast für die Stelle in der Fabrikation entschieden, als er die Prüfung ablegte. Der Bericht des Laboratoriums bewies ihm aber, dass er in einer Flugzeugfabrik nur im Wege gestanden wäre.

Viele Männer, die zum Militärdienst einberufen werden, lassen sich nach dem System O'Connors prüfen, um herauszufinden, für welche der zahlreichen Spezialistenarbeiten sie sich am besten eignen. Heute bestehen Versuchslaboratorien bei jedem Truppenkörper und die oberste Heeresleitung sorgt dafür, dass der richtige Mann auf den richtigen Platz gestellt wird. Es genügt lange nicht zu wissen, was ein Mann tat, bevor er in die Armee kam.

Um jedoch auf allen Gebieten Erfolg haben zu können, sind mehr als nur Fähigkeiten erforderlich. Ein Mann kann genug Willenskraft aufbringen, um auch ausgesprochene Mängel zu überwinden. Und es ist ein Fehler, wenn jemand annimmt, mit Fähigkeiten allein sei es getan. Er darf ihre Bedeutung nicht überschätzen, wenn daneben Wissen und Geschicklichkeit fehlen — Qualitäten, die erworben werden können, während das bei den Fähigkeiten nicht der Fall ist. Ein Junge, der sich für das Medizinstudium entschliesst, kann die Prüfung mit der Pinzette und den Pflöcken erfolgreich bestehen, er mag strukturelle Geistesvorstellung und Subjektivität aufweisen — die idealen Voraussetzungen für einen Chirurgen. Solange ihn aber nicht ein inneres Bedürfnis dazu treibt, sich in das unendliche Wissensgebiet der Medizin einzuarbeiten und seine angeborene Geschicklichkeit in spezifisch ausgebildete, chirurgische Gewandtheit und Geübtheit umzuwandeln, wird er es in seinem Beruf zu nichts bringen.

O'Connors Formel für den Erfolg lautet folgendermassen: Suche früh im Leben deine Fähigkeiten kennenzulernen, damit du weisst, wozu du dich eignest. Dann arbeite unermüdlich und zielbewusst, um dir jene besonderen Kenntnisse und die Ausbildung anzueignen, die am besten zum Schema deiner Fähigkeiten passen.

M. O.

Das Schirmbild brachte es an den Tag

Aus dem Schreiben eines V. S. K.-Angestellten an die Verbandsdirektion:

«Ich bin soeben von einem dreiwöchigen Spitalaufenthalt, wo ich mich einer Kropfoperation unterziehen musste, heimgekehrt und benütze nun gerne die Rekonvaleszenzzeit, um Ihnen zu danken, dass Sie dem Personal — und mir im speziellen — dieses Frühjahr wieder Gegelenheit gaben, durch die Schirmbildaktion Einblick und wertvolle Aufklärung zu erhalten über körperliche Mängel, die sonst nicht oder zu spät erkannt worden wären.

Schon seit Jahren zeigten sich bei mir beunruhigende Symptome eines Leidens, über das ich mir weder selbst noch durch ärztliche Untersuchung Klarheit verschaffen konnte. Sporadisches, kurzes Uebelwerden und immer häufigeres und intensiveres Magenweh veranlassten mich zuerst meinen Hausarzt und später einen Magenspezialisten zu konsultieren. Der Hausarzt unterzog mich auf meinen ausdrücklichen Wunsch einer gründlichen Untersuchung aller meiner Organe, ohne dass er dabei dem Uebel auf die Spur gekommen wäre. Der Spezialarzt liess meinen Magen auf allen Seiten röntgen und stellte darauf die Diagnose: Magen- und Dünndarmentzündung. Er riet mir zu einer Diät und verschrieb mir eine wirksame Medizin, die mir aber nur vorübergehend half, bis das Magenleiden und das Uebelwerden wieder häufiger und heftiger einsetzten.

Als dann nach der Schirmbildaufnahme im April d. J. der Befund «Kropf» eintraf, konsultierte ich nach etwelcher anfänglicher Skepsis zuerst mein «Doktorbuch», das die typischen Symptome eines inneren Kropfes aufzeigte und hernach einen Spezialarzt, der die Diagnose der Schirmbildzentrale bestätigte. Aeusserlich war die heimtückische Krankheit nicht sichtbar in Erscheinung getreten und erst in jüngster Zeit waren etwelche Atembeschwerden aufgetreten. Der Spezialarzt korrigierte dann im Verlaufe der bald darauf erfolgten Operation seine anfänglich eher etwas skeptische Meinung vom Schirmbild, indem er zum assistierenden Arzt sagte: «Es ist doch gut, dass das Schirmbild diesen Kropf an den Tag gebracht hat.»

Möge diese Erfahrung am eigenen Leibe dazu dienen, eventuelle Vorurteile gegenüber der Schirmbildaktion zu zerstreuen und es mit ermöglichen, auf den zu Unrecht verneinenden Volksentscheid vom vorletzten Jahr zum Wohl des Landes wieder zurückzukommen.»

Der Oelbaum

Zu den Merkmalen südlicher Gegenden gehören die Olivenhaine. Diese wild aussehenden, struppigen Bäume bedecken weite Gebiete und bieten in ihrer regelmässigen Anpflanzung besonders eindrückliche Bilder. Die eigentliche Heimat des Oelbaumes, der Olive, ist der Orient. Auf zahlreichen Wegen sind diese Bäume jedoch seit dem Altertum in die verschiedensten südlichen Länder verpflanzt worden und dort je nach Klima und Zucht in zahlreiche Arten aufgeteilt. Die eigentliche Olive beginnt erst im 7. Lebensjahr zu tragen, und die grösste Fruchtbarkeit erreicht sie vom 40. bis zum 100. Lebensjahr. Es sollen jedoch im Mittelmeergebiet auch Oliven stehen, die bis 1000 Jahre alt wurden — es wird nur etwas schwer sein, einen eindeutigen Beweis dafür zu erbringen! Immerhin darf die Olive zu den Baumarten gezählt werden, die ein ausserordentlich hohes Alter erreichen. Als durchschnittliche Ernte werden 70 bis 75 Kilogramm Früchte im Jahr bezeichnet.

Die Oliven werden vom November bis Januar geerntet und roh in Salzwasser oder Essig eingelegt. Besondere Arten kommen auch in ein spezielles Kalkbad, was den Geschmack der Früchte verfeinert. Die ganzen Früchte bilden eine beliebte Zugabe zu den verschiedensten Speisen, während aus den harten Kernen das bekannte Olivenöl gewonnen wird. Je nach Gegend und Baumart weist dieses Oel besondere Feinheiten auf, auch unterscheiden sich die verschiedenen Arten durch die Färbung, die zwischen einer nahezu vollständigen Farblosigkeit und einem dunkeln, satten Gelb variiert.

Das feste und dauerhafte Holz des Oelbaumes wird zu Möbeln, Stöcken und vielerlei Gebrauchsgegenständen verarbeitet. Besonders auch kunstgewerbliche Artikel lassen sich daraus gut herstellen, da das gelbliche, dunkelgeäderte Holz die Politur gut annimmt. Nicht ohne Grund ist es auch bekannt unter der Bezeichnung «Marmorholz». Eine andere Art kennt man auch unter dem Namen «Ebenholz», das als Nutzholz weiteste Verbreitung aufweist.

Die geschichtliche Erwähnung des Oelbaumes ist sehr alt. Bis in das höchste Altertum nahm die Olive neben dem Weinstock und dem Feigenbaum einen wichtigen Platz ein. Zusammen mit dem Wein und der Feige bildete sie schon damals ein Zeichen des Wohlstandes und des bürgerlichen Glückes. Damals — wie auch zum Teil heute noch — diente das Oel der Olive nicht allein nur Speisezwecken, sondern wurde auch in der Körperpflege, versehen mit wohlriechenden Zutaten, verwendet. Durch lange Perioden des Altertums stand der Oelbaum unter gesetzlichem Schutz, ja, er wurde von einzelnen Völkern geradezu als heilig erklärt. Gy.

Rechtswesen

Pfändung von Genossenschaftsanteilen

Anlässlich der Durchführung einer Betreibung gegen einen Schuldner pfändete ein Betreibungsamt einen Anteil desselben am Genossenschaftsvermögen. Der Schuldner war nämlich Mitglied einer Bau- und Wohngenossenschaft und wohnte in einem der Genossenschaft gehörenden Haus. Gegen die Pfändung legte der Betroffene Einsprache ein, weil sie gegen die Art. 92 und 93 des Schuldbetreibungs- und Konkursgesetzes (SchKG) verstosse, welche die Bestimmungen über die Unpfändbarkeit enthalten. Doch hat die kantonale Aufsichtsbehörde die Beschwerde abgewiesen, worauf der Schuldner an das *Bundesgericht* gelangte. Die *Schuldbetreibungs- und Konkurskammer* aber nahm keinen andern Standpunkt ein und erklärte die Pfändung als gültig.

Gemäss den Statuten der fraglichen Genossenschaft wird den ausscheidenden Mitgliedern ein Anteil am Genossenschaftsvermögen gewährt. Dem Genossenschafter steht also im vorliegenden Falle ein Anspruch auf seinen Anteil an diesem Vermögen zu. Nun kann dieser Anspruch laut Art. 845 des Obligationenrechts (OR) aber gepfändet werden. Denn diese Vorschrift lautet:

> «Falls die Statuten dem ausscheidenden Mitglied einen Anteil am Vermögen der Genossenschaft gewähren, kann ein dem Genossenschafter zustehendes Austrittsrecht in dessen Konkurse von der Konkursverwaltung oder, wenn dieser Anteil gepfändet wird, vom Betreibungsamt geltend gemacht werden.»

Demgegenüber möchte nun der Schuldner aber diesen Anteil am Vermögen einer Wohngenossenschaft ausnahmsweise als unpfändbar betrachtet wissen, wenn seine Verwertung den Schuldner seiner Wohnung beraubt, die nach den Grundsätzen über die Berechnung des Existenzminimums den Verhältnissen des Schuldners angemessen ist, und deren Aufgabe dem Schuldner nicht zugemutet werden könnte. Der Schuldner macht nun geltend, diese Voraussetzung treffe in seinem Falle zu. Der mit der Verwertung des Anteils verbundene Verlust der Mitgliedschaft würde den Verlust der Wohnung nach sich ziehen, und es wäre äusserst schwierig für ihn und seine neunköpfige Familie, zu einem erschwinglichen Preis eine andere Wohnung zu finden.

Trotz diesen gewichtigen Argumenten fand die Schuldbetreibungs- und Konkurskammer, das Begehren auf Unpfändbarkeit seines Genossenschaftsanteils finde im geltenden Recht keine Stütze. Dem Schuldner stehe kein allgemeines Recht zu, die Pfändung eines Gegenstandes abzuwehren, weil er auf ihn angewiesen sei (BGE 65 III. S. 10). Vielmehr seien nur die durch eine besondere Gesetzesvorschrift, namentlich durch Art. 92 des Schuldbetreibungs- und Konkursgesetzes, als unpfändbar bezeichneten Vermögensgegenstände dem Zugriff der Gläubiger entzogen. Zu diesen Gegenständen gehöre der streitige Genossenschaftsanteil nicht. Dem Bedürfnis des Schuldners, eine Wohnung zu haben, trage das Gesetz im Rahmen des Notbedarfes im Sinne von Art. 93 des Schuldbetreibungs- und Konkursgesetzes Rechnung. Diese Bestimmung lautet in der neuen Fassung, die seit 1. Februar 1950 in Kraft ist, wie folgt:

> «Lohnguthaben, Gehälter und Diensteinkommen jeder Art, Nutzniessungen und deren Erträgnisse, Alimentationsbeiträge, Alterspensionen, Renten von Versicherungs- und Alterskassen, Lohn- und Verdienstausfallentschädigungen, Leistungen aus

Arbeitslosenversicherungen und -unterstützungen, aus Krisen-, Wehrmänner- und ähnlichen Unterstützungen, können nur insoweit gepfändet werden, als sie nicht nach dem Ermessen des Betreibungsbeamten für den Schuldner und seine Familie unumgänglich notwendig sind.»

Neben diesem Notbedarf, also einer gewissen unpfändbaren Quote aus Einkommen, auch noch Kapitalwerte freizugeben, die unmittelbar oder mittelbar dazu dienen, dem Schuldner eine Wohnung zu sichern, hält das Bundesgericht gesetzlich als nicht zulässig. cave.

Presse und Propaganda

Probeabstimmung über das Frauenstimmrecht

Mit Rundschreiben vom 20. Juli gelangten wir an alle Verbandsvereine mit einer ersten Information über die in «Genossenschaft» Nr. 25 und «La Cooperazione» Nr. 26 angekündigte **Probeabstimmung über das Frauenstimmrecht** unter den volljährigen Frauen unserer Mitgliedschaft.

Das Rundschreiben unterrichtet die Verbandsvereine über eine interessante Möglichkeit ihrer Mitwirkung auf lokalem Gebiet.

Wir bitten die Verwaltungen aller Verbandsvereine, dem Rundschreiben ihre volle Aufmerksamkeit zu schenken und die gestellten Fragen innerhalb des vorgesehenen Termins zu beantworten.

Für beides besten Dank zum voraus.

Zu unserem grossen Bedauern erhalten wir die Todesnachricht von

Herrn Arthur Gloor

Verwalter der Allg. Konsumgenossenschaft Zug und Mitglied des Kreisvorstandes VI des V. S. K., der Freitag, den 20. Juli 1951, nach längerer Krankheit dahingeschieden ist.

Herr Gloor war während vieler Jahre Verwalter der Allg. Konsumgenossenschaft Zug, die unter seiner Leitung eine schöne Entwicklung erfahren hat. Wir werden Herrn Gloor, der sich als überzeugter Genossenschafter stets für die Bewegung eingesetzt hat, ein ehrendes und dankbares Andenken bewahren.

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen in modernes Gemischtwarengeschäft tüchtige, bestausgewiesene **1. Verkäuferin** mit soliden Berufskenntnissen in Schuhwaren-, Manufakturwaren-, Haushaltartikel- und Lebensmittelbranche. Umsatz ca. Fr. 300 000.—. Sehr gute Entlöhnung. Offerten mit Lebenslauf und Zeugniskopien sowie Photo an Lebensmittelverein Wallenstadt (SG).

Wir suchen per 1. September 1951 ins Hauptgeschäft eine tüchtige **2. Verkäuferin**, welche Kenntnisse hat in der Lebensmittel-, Textil- und Schuhbranche, sowie gute Umgangsformen besitzt. (Gesamtumsatz ca. 450 000 Franken, 4 Verkäuferinnen.) Entlöhnung gemäss VHTL-Vertrag, neue Entlöhnung seit 1. Juli 1951, und gesetzlicher Freihalbtag (Mittwochnachmittag). Offerten mit Zeugniskopien samt Photo und Gehaltsansprüchen sind zu richten an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Lengnau b. Biel. 30/31

Wir suchen für die Lebensmittelabteilung in unserm Kaufhaus «Konsumhof» tüchtige, selbständige **Verkäuferin**, welche befähigt ist, der Abteilung vorzustehen. Eintritt 1. September 1951 oder nach Uebereinkunft. Offerten mit Zeugnisabschriften, Photo und Lohnansprüchen sind sofort an die Verwaltung des Konsumvereins Buchs (St. Gallen) zu richten.

Angebot

Tüchtiges und bestausgewiesenes **Verwalter- und Verkäuferehepaar** sucht Verwaltung oder Filiale von Konsumgenossenschaft zu übernehmen mit einem Umsatz von 150 000 bis 200 000 Franken. Anfragen unter Chiffre 1. 11 20 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Kaufmann, 26jährig, mit vorzüglichen Ausweisen, guter Erfahrung und Veranlagung zur Personalführung, sucht Stelle in grösseren Konsumverein als Buchhalter/Kassier, evtl. Verwalter. Offerten unter Chiffre 1. 11 23 an Annoncenagentur Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Tarif der Kleinen Anzeigen

15 Rp. pro Wort

Wie bestellen Sie eine «Kleine Anzeige»? Zahlen Sie den der Anzahl Wörter entsprechenden Betrag auf das Postcheckkonto I 7416 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18, ein. Den Text Ihrer Anzeigen schreiben Sie deutlich auf die Rückseite des Einzahlungsscheines. Bei Anzeigen unter Chiffre ist Fr. 1.— beizufügen.

INHALT: *Seite*

Die Genossenschaft — Vorläuferin der Verstaatlichung? 409
Die unbequemen Konsumgenossenschaften 410
Migros kontra «Kantönligeist» 410
Jules Besse † 411
Statisches und dynamisches Denken in der Genossenschaftsbewegung 412
Haben Sie gewusst, dass... 414
Farbe und Form 415
Rückvergütung und aktive Preispolitik 416
Wozu eignen Sie sich am besten? 417
Das Schirmbild brachte es an den Tag 418
Der Oelbaum 419
Rechtswesen 419
Probeabstimmung über das Frauenstimmrecht 420
Arbeitsmarkt 420